Rok II Warszawa, dnia 18 czerwca 1939 r. Nr. 25(7)

BIULETYN GOSPODARCZY

ŚWIATOWEGO ZWIĄZKU POLAKÓW Z ZAGRANICY

Redakcja i administracja: Warszawa, ul. Mazowiecka 1. Tel 666-04 i 666-07. Konto PKO. 13414

HANDEL i PRZEMYSŁ

Nakazy dnia — na jutro dla emigracji polskiej

W Polsce, w chwili obecnej, odbywa się znaczny wysiłek w kierunku jej przebudowy z kraju wybitnie rolniczego na uprzemysłowiony z silnie rozwiniętym rolnictwem.

To też w niedalekiej już przyszłości nastąpić musi znacznie większy niż dotychczas wywóz — poza spożyciem wewnętrznym — nadwyżek naszej wytwórczości zarówno przemysłowej, jak i rolniczej.

W tych warunkach musimy już dzisiaj nie tylko myśleć, lecz przystąpić do przebudowy również naszego wychodźtwa, przygotowując je teoretycznie i praktycznie do współpracy gospodarczej z Macierzą.

Ambicją każdego emigranta polskiego na wychodźtwie powinno być gospodarcze usamodzielnienie się, co pozwoli mu na tworzenie własnych dóbr materialnych i wynikającą stąd samodzielność oraz podciągnięcie swego potomstwa na wyższy szczebel hierarchii społecznej.

Z kolei poszczególne polskie emigracyjne placówki gospodarcze nie powinny działać luzem, lecz tworzyć w każdej miejscowości, choćby najmniejszej, komórki organizacyjne, zrzeszające wszystkie lokalne polskie warsztaty pracy.

Wzajemna pomoc i współdziałanie ułatwi uczestnikom tych komórek walkę konkurencyjną, która wogóle nie jest łatwa nigdzie, a szczególnie w obcym kraju i wśród obcej ludności.

Komórki te jednak nie wielką odegraćby mogły rolę pod względem odporności, wpływów i znaczenia finansowego, jeżeli byłyby to tylko polskie gospodarcze „wysepki emigracyjne", rozrzucone na „dalekich morzach".

Natomiast, gdy takie komórki gospodarcze w każdym na obczyźnie kraju zrzeszone będą w centralę gospodarczą — jak to ma miejsce na niektórych terenach — wtedy, każda poszczególna komórka lub nawet placówka indywidualna staje się nierozerwalną cząstką dużej całości, która czyni wszelką walkę życiową łatwiejszą, sprawniejszą, a co najważniejsze, skuteczniejszą.

Każda taka polska centrala gospodarcza na emigracji współpracować winna w ścisłym kontakcie z centralnymi organizacjami gospodarczymi w Polsce.

Podaż i popyt, regulowane na podstawie wzajemnego interesu, pomiędzy Macierzą i emigracją przyczynią się znacznie do tym większego jeszcze zacieśnienia pomiędzy nimi więzi we wszystkich interesujących je dziedzinach.

Emigracja polska ściśle związana z Ojczyzną, z której ciągnąc będzie ożywcze soki gospodarcze, wzajemnie zasilając je swoimi — czuć się wówczas będzie silniej i pewniej niż dotychczas: dębczakami polskimi wśród obcego lasu, a nie jak obecnie często bywa — liśćmi oderwanymi od pnia ojczystego.

W tej to akcji przebudowy dotychczasowej struktury emigracji polskiej — wybitną rolę odegrać winien ruch młodych.

Do młodych należy przyszłość Narodu Polskiego — oni też powinni być pionierami gospodarczego odradzania się Polaków.

Kształcąc się fachowo w różnych zawodach, mających ścisły związek z życiem gospodarczym, emigracyjna młodzież polska przygotowywać się jaknajusilniej i jaknajlepiej powinna do stopniowego, w szybkim tempie, przyjmowania aktywnego udziału w zasadniczych przeobrażeniach dokonywujących się w gospodarczym życiu Polski, które dokonywać również się winny w jej emigracji.

Szczególnie brak zamiłowania Polaków do handlu i słabe ich w tym kierunku przygotowanie — jako nieomal wada narodowa — wypleniane być powinny najusilniej, jako przynoszące Narodowi i Państwu nieobliczalne wprost straty.

Z naciskiem podkreślić należy, że tylko dzięki niezależności gospodarczej — element polski na obczyźnie udporni się całkowicie i wszelkie zakusy obcych do wchłonięcia go w swoje środowisko okażą się bezcelowe: cudza kultura materialna — przesta-

nie raz na zawsze uświadomionym Polakom imponować swoją siłą.

Przeciwnie, wzmagający się polski potencjał gospodarczy w kraju i na obczyźnie, po tych ostatnimi laty sukcesach na różnych polach myśli i czynu Polaków — pozwoli każdemu wychodźcy skutecznie służyć na obczyźnie interesom swojej ojczyzny.

Rozwój więc życia gospodarczego Polaków na emigracji, którego nam tak bardzo brak, jest obecnie dla nich największym nakazem dnia — już na jutro.

J. Ziemski.

Kupiectwo polskie w Ameryce złożyło dotychczas dol. 25,709.65 na Fundusz Obrony Narodowej

Kupiectwo polskie daje na Polskę — dużo już dało — da jeszcze więcej!

Gdyby można było zebrać dokładne dane co do wysokości sumy, jaką złożyło kupiectwo Polskie z Ameryki na Fundusz Obrony Narodowej — to niezawodnie bylibyśmy mile zdziwieni ofiarnością naszej braci kupieckiej.

Bo kupiec polski dał jako kupiec, jako Związkowiec, Zjednoczeniec, Unista, Sokół lub członek jakiej innej organizacji bratniej pomocy na ziemi amerykańskiej, a dawał chętnie i szczodrze sypnął groszem, otworzył ofiarnie i serdecznie swoją kasę dla Polski.

A czynił to nie dla reklamy własnej, nie szukał rozgłosu i dlatego w sprawozdaniach prasowych z ofiar zebranych na ten cel, trudno jest doszukać się kupca polskiego, bo w większości wypadków nie życzył sobie tego sam ofiarodawca.

Dlatego też lista ofiar na Fundusz Obrony Narodowej, jaka zamieszczana jest w „Przewodniku Kupieckim" obejmuje tylko tych kupców, których zdołano wyłowić jako kupców, oraz tych, którzy swoje datki złożyli wprost w biurze Federacji. Następnie wyszczególniane są tylko sumy ofiar ponad dol. 10.00, z pominięciem dla braku miejsca mniejszych ofiarodawców, chyba że wraz z ofiarami jakiegoś Stowarzyszenia nadesłana została imienna lista.

A jednak z tych niezupełnych naszych wykazów widzimy, że kupiectwo polskie dużo dało, a da jeszcze więcej — dadzą jeszcze ci, którzy dotąd tego nie uczynili.

Polska w potrzebie!

Na ofiary wasze czeka!

Tego wymaga nasza służba dla Polski!

Tego wymaga nasz honor narodowy!

(Przewodnik Kupiecki)

Nasze sprawy gospodarcze

Gdy nad Ojczyzną przodków naszych zawisło niebezpieczeństwo wojny z wrogiem odwiecznym, — prysły między nami i w proch się rozsypały różnice poglądów, zapatrywania partyjne, zazdrości osobiste, — a staliśmy się jedni duchem miłości wielkiej sprawy naszej, złączeni jedną wolą niezłomną, nastawioną na niesienie pomocy Polsce zagrożonej nienasyconą wroga grabieżczością.

Jeszcze raz zdaliśmy przed światem egzamin naszej dojrzałości patriotycznej, społecznej i politycznej.

Daliśmy wyraz imponującej ofiarności, wyrażającej się w składaniu skromnych nawet ofiar — ale z sercem gorącym, które nieustannie bije miłością do Macierzy.

Jedność sprawy naszej.

Taka jest bowiem jedność sprawy naszej, że w imię wielkich obowiązków synowskich względem Macierzy, — ochotnie odrzucamy na bok sprawy nietylko osobiste, ale i poglądowo-ideowe, które nas dzielą.

Chwalebna to jest rzecz.

Ale, niestety! — przejawia się u nas tylko w chwilach wyjątkowo wielkich i ważnych.

Bo gdy znajdziemy się znowu w kręgu naszej powszedniości, to nasze wielkie uniesienia idą w zapomnienie, a na powierzchnie wydostają się nasze zwykłe przywary, graniczące bardzo często — z pospolitym niedbalstwem.

Niedbalstwo to zaś nagminnie uwidocznia się w naszych wspólnych sprawach gospodarczych.

Rozpraszanie energii.

Trudno nam jakoś zespolić się pod względem gospodarczym tak, jak zespalamy się w sprawach patriotycznych.

A przecież rozwój podstawowych warunków bytowania, — rozwój przemysłu i handlu polskości,— jest sprawą również patriotyczną, — sprawą naszą wspólną, wszystkich nas zarówno obchodzącą!

Tymczasem — w dziedzinie gospodarczej rozpraszamy swą energię nabywczą, a co z tem idzie — i energię twórczą. Dajemy się powodować albo płytkim kruczkom reklamowo-sprzedażowym u ludzi nam obcych, albo też nieprzystojnej zazdrości, która już niejeden plan polskości zagrzebała w gruzach osobistych ambicyjek i sporów.

Nie zdobyliśmy się jeszcze na najgłębiej pojęty

patriotyzm gospodarczy, który nakazuje usilną, zbiorową, bezustanną pracę nad rozwijaniem przemysłu i handlu wśród naszej społeczności.

To nie jest sprawa ani samych tylko kupców, ani też samych tylko odbiorców-konsumentów! — To jest sprawa nasza wspólna, wszystkich nas zarówno obchodząca! Od niej zależy nietylko nasz dzisiejszy stan posiadania gospodarczego, ale też i przyszłość naszych dzieci!

Warunek siły zbiorowej.

Wówczas będziemy silni i rozporządzający rozległymi środkami działania patriotycznego, społecznego i politycznego, — gdy silne i zdrowe będą nasze podstawy gospodarcze, o które, z konieczności, musi oprzeć się każda idea i każde hasło, nawet pozornie oderwane od powszedniości.

Czyli, że nasze działania zbiorowe powinny się zaczynać od wspólnego mianownika, — którym jest rozbudowa gospodarczego stanu posiadania polskości, — przez solidarne, świadome, niezachwiane popieranie polskiego przemysłu i handlu, polskich przedsiębiorstw, polskiego kupiectwa.

Zdobyliśmy się ostatnimi czasy na imponujący, pełen pocieszenia najwyższego wyraz solidarności patriotycznej.

Nie pozwólmyż, aby ten objaw zaiste wielki, miał wśród nas przygasnąć. Przeciwnie: — wszelkimi siłami woli zbiorowej dążmy do tego, aby stał się on zadatkiem roztropniejszej działalności nas wszystkich w dziedzinie gospodarczej.

Niech ten poryw patriotyczny, dziś wnoszący nasze serca w górę, będzie dla nas równocześnie i nowym nakazem społecznym, głoszącym wszech - wobec, że bardzo ważnym, zasadniczym warunkiem siły zbiorowej naszej jest — mrówcza, nieustanna praca u podstaw gospodarczych polskości.

Tomasz Ratay — Dziennik Związkowy

Kilka słów o obrotach handlowych argentyńsko — polskich

Na tle kształtowania się cyfr bilansu handlowego Argentyny i jej spadku obrotów o około 1.007.500.000 pesów arg. to jest o 26 proc. w porównaniu z cyframi obrotów handlowych za rok ubiegły, żywo odbijają spośród przeważającej większości państw handlujących z Argentyną cyfry obrotów handlowych Argentyny z Polską.

Wobec spadku wartości ogólnego przywozu o 96.797,000 pesów to jest o 9.2 proc. a wywozu o 910.704.000 pesów to jest o 39.4 proc. i wobec wzrostu przywozu z Polski do Argentyny z 16.785.483 do 16.805.575 wzrósł też procentowy udział Polski w ogólnym przywozie towaru do Argentyny z 1.1 proc. do 1.2 proc.

Wobec ciężkiej sytuacji na argentyńskim rynku w r. ub., szczególnego znaczenia nabiera wzrost zakupów Polski w Argentynie.

Eksport do Polski wzrasta: z 15.143.069 za rok 1937 do 17.111.432 za rok 1938, z czym związany procentowy udział Polski w ogólnym eksporcie argentyńskim, podnosi się z 0.7 do 1.2 proc.

Cyfry powyższe oparte są na rozliczeniach Głównej Dyrekcji Statystyki Republiki Argentyny, a swoje kształtowanie się zawdzięczają samorzutnemu rozwojowi wymiany, — dzięki konsekwentnej rozbudowie aparatu handlowego i stałej opiece miarodajnych czynników.

Z grudniem r. 1938 skończył się okres beztraktatowej wymiany handlowej, argentyńsko-polskiej.

Rezultaty wprowadzonej umowy handlowej, zawartej w sierpniu ub. r., nie dają na siebie długo czekać. Już w pierwszych dniach stycznia (traktat jak wiadomo obowiązuje od 1 stycznia r. b.) wprowadzono w życie zezwolenia przywozu w ramach przyznanych kontyngentów dają rekordowe cyfry wywozu wełny i skór z Argentyny do Polski o czym świadczą niżej podane zestawienia liczbowe wywozu:

Dane statystyczne eksportu z Argentyny do Polski za 3 pierwsze mies. 1939 r.

Nazwa produktu	styczeń	luty	marzec	razem
Ekstrakt kwebracza	166.506.00	180.212.25	321.940.50	668.658.75
„ urunday	13.726.50	—	—	13.726.50
Skóry:				
bydlęce solone	403.277.25	409.335.75	697.950.00	1.510.563.00
bydlęce suche	244.164.75	93.436.50	127.330.50	464.931.75
końskie suche	80.971.50	147.337.50	182.439.75	410.748.75
owcze suche	35.401.50	8.353.50	61.608.00	105.363.00
ośle suche	—	3.113.25	3.156.75	6.270.00
Jelita bydlęce sole	—	—	12.177.10	12.177.10
Wełna brudna	1,148.701.35	836.875.95	1,775.461.00	3,761.028.30
„ myta	230.997.00	98.422.50	339.168.00	668.587.60
Jabłka	—	—	41.250.00	41.250.00
Winogrona	—	—	2.250.00	2.250.00
Kazeina mielona	1.494.00	—	—	1.494.00
Ekstrakt mięsa	3.456.00	—	—	3.456.00
Włoś koński	9.885.75	—	—	9.885.75
Razem	1,777.087.20	2.335.581.60	3,576.326.35	7,691.995.15

Według danych cyfrowych uzyskanych ze zestawień świadectw pochodzenia na towary argentyńskie za rok 1937 i 1938, wzrósł wywóz samej wełny w ciągu trzech pierwszych miesięcy r. 1937 z 2.600 do 5.991 ton.

Ze wzrostem importu towarów argentyńskich do Polski wzrasta równocześnie rezerwa dewiz na opłatę polskiego towaru importowanego do Argentyny i przypuszczać należy, że wobec wzrastającego zainteresowania tutejszego rynku polskimi wyrobami i osłabionej, w niektórych dziedzinach konkurencji zagranicznej, rezerwa ta zostanie w zupełności wykorzystana.

Mówiąc o osłabieniu obcej konkurencji mamy na myśli trudności na jakie ostatnio napotyka towar włoski, japoński i północno- amerykański, mamy również na myśli zahamowanie na skutek wewnętrznych trudności eksportu towarów czeskich oraz propagowany, niż realizowany bojkot towarów niemieckich, napotykający jednakże niejednokrotnie w istocie na opór tutejszego kupiectwa.

Odbiciem tej sytuacji jest znacznie żywsze zainteresowanie tutejszych sfer kupieckich całym szeregiem dziedzin polskiego przemyskn hutniczo-metalurgicznego, maszynowego, tekstylnego, chemicznego i spożywczego.

Byłoby niezupełnym omówienie odbrotów handlowych nawet w tak ogólnych kilku słowach, nie wspominając o poważnej roli, jaką odgrywa w rozwoju handlu polsko-argentyńskiego stała i racjonalna opieka miarodajnych czynników w Polsce i Polselstwa R. P. w Buenos Aires, oraz praca Izby Handlowej Argentyńsko-Polskiej, polskiej instytucji bankowej, polskiego aparatu komunikacji morskie i wzrastającej liczby firm handlowych.

Zgodna praca i włożony wysiłek pozwoliły osiągnąć poważne wyniki, wiele jednak pozostaje jeszcze do zrobienia. To też o ile nieprzewidziane wypadki nie staną chwilowo na przeszkodzie, należy się spodziewać, iż dane statystyczne za rok 1939 pozwolą poszczycić się nowym pięknym dorobkiem handlowym i dalszym zacieśnieniem węzłów gospodarczych polsko-argentyńskich.

Z CYKLU ARTYKUŁÓW INSTRUKCYJNYCH

W sklepie włókienniczym. Próbki czy całe sztuki?

Prowadzona była w gronie doświadczonych sprzedawców sklepowych branży włókienniczej dyskusja na następujący temat: Jak wiadomo, w wielu krajach sprzedaż materiałów włókienniczych oparta jest na próbkach. Klientowi pokazuje się zeszyt z próbkami, a dopiero następnie — na zasadzie próbek, które się podobają — przedstawia się klientowi całe sztuki materiałów. Metoda ta jest niewątpliwie wygodna dla sprzedawcy i klienta, kryje jednak w sobie różnego rodzaju niebezpieczeństwa, o których była mowa właśnie podczas dyskusji. Niebezpieczeństwa te polegają na następującym:

1) większość sklepów detalicznych operuje stosunkowo małymi zapasami i w poszczególnych deseniach oraz kolorach ma wybór niewielki; wynika to zarówno ze słabości kapitałowej wielu sklepów jak i z chęci unikania strat na materiałach niesprzedanych; w tym stanie rzeczy sporządzanie próbek, wklejanie ich do albumu lub tworzenie z nich zeszytów naraża przedsiębiorstwo nie tylko na stratę 20—25 cm. materiału, ale samo tworzenie albumu czyni iluzorycznym, jako że wyprzedanie kuponu zmusza do natychmiastowego wycofania próbek;

2) przedstawiając klientowi album z próbkami, należałoby mieć dwa lub trzy, a nawet cztery inne albumy w rezerwie — dla innych klientów; wynika z tego potrzeba sporządzania i aktualizowania kilku zeszytów z próbkami, co jest poważną codzienną pracą dodatkową;

3) wskazane przez klienta próbki (i numery materiałów) powinnyby umożliwić niezwłoczne przedstawienie klientowi całych sztuk; w praktyce jednak nie jest to zawsze możliwe, gdyż potrzebne sztuki maetriałów mogą mieć na stole inni sprzedawcy, względnie — sztuki te zostały niewłaściwie odłożone; odszukiwanie potrzebnych sztuk zabierałoby moc czasu; przy unikaniu próbek sprzedawca przedstawia te materiały, jakie ma na półce lub stole;

4) materiał, a więc rodzaj tkaniny, kolor i deseń inaczej prezentują się na próbce, a inaczej w sztuce i dlatego bardzo często to, co się klientowi podoba na próbce, nie podoba się w sztuce i odwrotnie; fakt ten sprawia, że pożytek próbek staje się — zdaniem wielu sprzedawców — iluzoryczny.

Doświadczenie zagraniczne i doświadczenie wielu sprzedawców polskich wykazuje jednak, że nie wszystkie ujemne strony próbek można brać poważnie pod uwagę, a nadto, że dobre strony takiej metody sprzedaży nie powinny być lekceważone. Wyliczmy teraz te dobre strony:

1) umożliwienie klientowi „samoobsługi"; są klienci, którzy wolą s a m i oglądać wzory materiałów; album ułatwia im to;

2) zapewnienie klientowi wygody przy oglądaniu wzorów, gdyż przeglądanie zeszytu lub albumu jest łatwiejsze niż całych sztuk materiału;

3) wytwarzanie wrażenia bogactwa asortymentu; ma to znaczenie ze względów reklamowych;

4) nieniszczenie się i niebrudzenie materiałów;

5) zmniejszenie wysiłku sprzedawców.

REDAKTOR: **Stefan Więcławski** REDAKTOR NACZELNY: **Władysław Oszelda**

Wydawca: Światowy Związek Polaków z Zagranicy — Szef Biura Prasowego — Inż. J. Grabowski

Druk. „WIEK NOWY" Warszawa, ul. Nowe Miasto 1, tel. 11-33-05.